Rocha & Fogari

Advocacia e Soluções Jurídicas

GUIA PRATICO PARA IMOBILIARIAS

Checklist juridico da venda de imovel

Uma negociacao segura comeca antes do anuncio e antes do sinal.

Use este material para organizar a primeira conversa

Antes de anunciar, receber documentos ou aceitar uma proposta, confira o que precisa estar claro - e registre o que ainda depende de regularizacao.

ROCHA & FOGARI

Advocacia e Soluções Jurídicas

01 - TRIAGEM

Antes de anunciar ou aceitar uma proposta

Toda negociacao deve comecar por este checklist. Marque o que ja foi conferido e registre o que ainda depende de documento.

- [ ] **Titularidade**
  Confira a matricula atualizada e quem aparece como proprietario no Registro de Imoveis.
- [ ] **Onus e restricoes**
  Verifique penhora, indisponibilidade, hipoteca, alienacao fiduciaria, usufruto e averbacoes relevantes.
- [ ] **Partes e poderes**
  Confira identidade, estado civil, regime de bens, procuracao e eventual inventario ou espolio.
- [ ] **Situacao do imovel**
  Confirme endereco, area, confrontacoes, ocupacao, locacao, posse e eventual direito de preferencia.
- [ ] **Debitos e encargos**
  Levante IPTU, condominio, taxas, tributos e outros encargos pertinentes ao negocio.

PARE A NEGOCIACAO SE:

algum documento essencial ainda nao foi apresentado, ha divergencia entre o relato e a matricula ou ninguem sabe quem tem poderes para assinar.

A lista e um ponto de partida. A documentacao necessaria varia conforme o imovel, as partes e a estrutura da operacao.

02 - FORMALIZACAO

O que precisa estar claro antes de assinar

Uma venda bem conduzida nao depende apenas da assinatura. Ela depende de informacao, coerencia documental e proximos passos definidos.

- [ ] **Regularidade urbanistica e construtiva**
  Quando aplicavel, confira habite-se, averbacao da construcao, cadastro municipal e coerencia entre o fisico, o cadastro e a matricula.
- [ ] **Forma de pagamento**
  Documente sinal, parcelas, financiamento, condicoes suspensivas, prazos e conta de pagamento.
- [ ] **Comissao e intermediacao**
  Deixe por escrito quem contratou, qual e a remuneracao e quando ela pode ser exigida.
- [ ] **Minuta e responsabilidades**
  Identifique imovel, partes, preco, prazos, documentos pendentes, riscos, entrega, rescissao e responsabilidades.
- [ ] **Escritura e registro**
  A escritura formaliza o negocio, mas a propriedade se transfere com o registro do titulo na matricula.
- [ ] **Entrega e posse**
  Defina chaves, data de entrega, tributos, condominio, riscos, ocupacao e condicoes de vistoria.

REGISTRE AS PENDENCIAS

Item pendente | Documento ou informacao faltante | Responsavel | Prazo para retorno

Se algum item ficou sem resposta, a venda ainda nao esta pronta para avancar.

Cada caso depende dos documentos e da situacao concreta.

03 - ACOMPANHAMENTO

Quando a pendencia aparece depois do anuncio

O risco costuma aparecer justamente quando a negociacao parece estar encaminhada.

SITUACAO ILUSTRATIVA

Em uma situacao ilustrativa inspirada em duvidas recorrentes do mercado, a negociacao avancou, o comprador se interessou e o sinal ja estava sendo discutido. Na conferencia documental, apareceu uma divergencia entre a matricula, os vendedores indicados e a situacao sucessoria do imovel. O problema nao era uma frase no anuncio: era uma etapa que precisava ser entendida antes de comprometer dinheiro e prazo. O acompanhamento juridico serviu para organizar os documentos, apontar o que dependia de regularizacao e orientar os proximos passos.

Exemplo anonimizado e educativo. Nao representa resultado ou caso concreto divulgado.

Como a Rocha & Fogari pode apoiar

- estrutura o checklist conforme a operacao;
- revisa documentos e minutas;
- aponta pendencias e responsabilidades;
- orienta as etapas de escritura, registro e entrega.

QUER ORGANIZAR A ANALISE PREVENTIVA?

Toque em Saiba mais para acessar os canais informativos da Rocha & Fogari e entender como funciona o acompanhamento juridico para imobiliarias.

ROCHA & FOGARI | ADVOCACIA E SOLUCOES JURIDICAS

Referencias para consulta: Codigo Civil, arts. 1.245 e 1.647-1.650; Lei 13.097/2015, art. 54; Lei 8.245/1991, art. 27; Lei 4.591/1964, art. 32. Material informativo; nao substitui analise juridica individualizada.

VICTOR HUGO FOGARI - OAB/PR 121.678